Deviens un aimant à recruteurs sur Linkedin

Mon livret d'accompagnement

Le déroulé du parcours

Introduction

1. **Créer un profil qui attire les recruteurs**

    1.1. Les mots clé
    1.2. Le titre
    1.3. La photo
    1.4. Le résumé
    1.5. Les expériences et la formation

2. **Développer son réseau**

    2.1. L'importance de développer son réseau
    2.2. Les différentes manières d'élargir son réseau
    2.3. Comment parler aux recruteurs
    2.4. Le planning réseau de la semaine

3. **Etre visible**

    3.1. L'importance d'être visible
    3.2. Liker et commenter
    3.3. Partager
    3.4. Publier
    3.4. Le planning d'activité hebdomadaire

4. **Identifier des cibles et trouver des infos incroyables**

    4.1. Identifier des cibles pour optimiser son activité sur Linkedin
    4.2. Gratuit ou payant ?
    4.3. Comment rechercher des cibles ?
    4.4. Comment trouver des informations incroyables ?
    4.5. La page Entreprise
    4.6. La page Université

1. Créer un profil qui attire les recruteurs

1.1. Les mots clé

Les mots-clé vont vous permettre d'être trouvé(e) grâce à des mots précis en lien avec votre projet professionnel.
Il est donc indispensable de mettre les bons mots-clé dans votre profil, notamment dans votre titre, vos expériences et vos compétences.

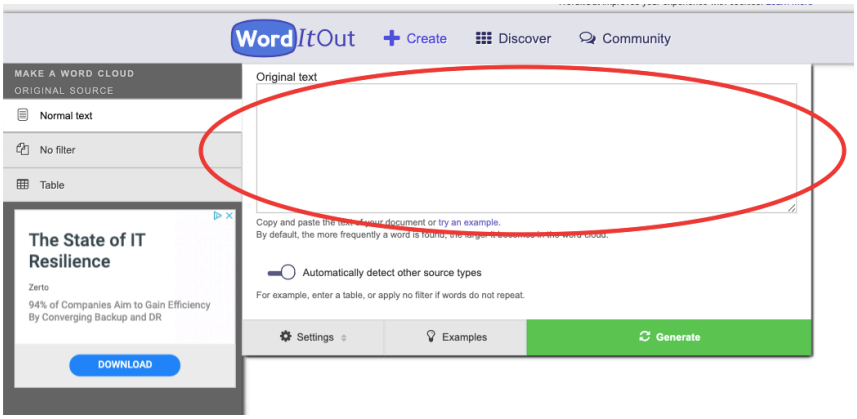
Comment trouver les bons mots-clé ?

Cherchez une offre d'emploi qui vous attire vraiment, l'offre d'emploi de vos rêves 🙂

Copiez tout le contenu de l'annonce

Dirigez vous sur le site Worditout (https://worditout.com/) et cliquez sur « Create your own »

Collez le contenu de l'annonce dans le cadre



Le site va générer un nuage de mots clé. Ce sont ces mots-clé (ceux qui sont par ailleurs le plus en lien avec vos compétences) que l'on devra retrouver dans votre profil.

1.2. Le titre

Le titre est ce que les personnes voient en premier. C'est votre identité professionnelle, ce qui vous définit.

Quel titre mettre sur son profil ?

- Si vous êtes actuellement en poste : notez simplement votre intitulé de poste.
  Par exemple, Responsable Logistique chez Zara.
  Attention: pas de jargon, pas d'intitulé spécifique à votre entreprise.
  Votre titre doit être compris par tous.

- Si vous êtes en transition, ne mettez pas comme titre « En recherche active » . Notez simplement en titre le dernier poste que vous occupiez ou le poste que vous souhaitez. Précisez « en transition » à la place du nom de votre entreprise.

La formation :

Précisez votre formation en restant le plus cohérent possible avec votre projet professionnel.

Votre localisation :

Concernant la région indiquée sur votre profil, spécifiez le lieu où vous travaillez et pas votre lieu de résidence.
Si vous ciblez une autre région, un autre pays, notez directement cette localisation.
Par exemple, si vous souhaitez travailler au Canada, notez Canada dans votre profil.

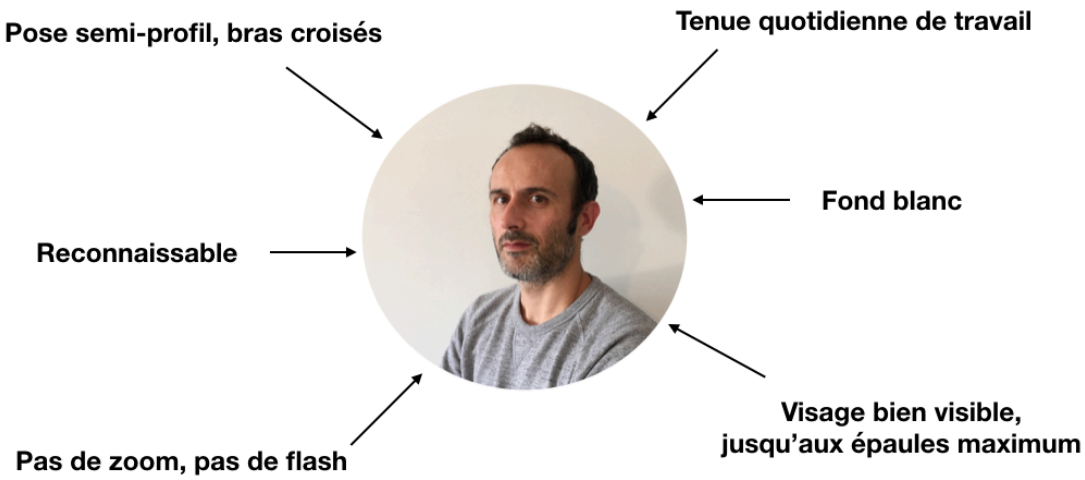
Le secteur d'activité :

- Si vous êtes en poste, précisez votre secteur d'activité actuel.
- Si vous n'êtes plus en poste, précisez le secteur visé.

1.3 La photo

La photo est une des premières choses que l'on voit. Elle va générer un apriori, une émotion.
Sans photo, vous avez beaucoup moins de chances que l'on aille se pencher sur votre profil.

C'est quoi une bonne photo sur Linkedin ?



1.4. Le résumé

Votre résumé est plus lu que votre expérience professionnelle. Il doit être réfléchi et soigné.
Seules les 3 premières lignes apparaissent lorsqu'on arrive sur votre profil. L'objectif est donc que les gens cliquent sur « voir plus ».

Votre résumé doit suivre le plan suivant :

1. **Une accroche** : elle doit donner envie de cliquer sur « voir plus ». Expliquez en 2 phrases votre projet professionnel. *Exemple : j'ai découvert la logistique il y a 2 ans et ma reconversion dans ce métier m'a changé*.

2. **Votre projet professionnel** : exposez votre projet en 3 lignes. *Exemple: je travaille aujourd'hui comme Responsable Marketing et me suis orienté vers la logistique après avoir repris des études d'ingénieur.*

3. **Vous, en lien avec le projet** : détaillez certains points marquants en lien avec votre projet professionnel. *Exemple: pour en arriver là, j'ai découvert l'importance de l'organisation avec mon diplôme d'ingénieur ».*

4. **Vos coordonnées** : donnez votre adresse mail et/ou numéro de téléphone pour que les gens n'aient pas à payer pour vous contacter.

N'hésitez pas à rajouter du contenu: lien vers un blog, vidéos, slides, photos …

En bref: **un résumé simple, attractif, qui va résumer pourquoi vous êtes là !**

1.5 La partie Expériences et Formation

C'est la partie qui s'approche le plus de ce que l'on retrouve dans un CV… mais en plus dynamique !

Que doit-on retrouver dans les expériences ?

- **Le détail de vos expériences** comprenant : des verbes d'actions, les mots clé précédemment trouvés
- **La description de votre quotidien** avec des résultats concrets illustrés par des liens, des vidéos, présentations etc.
- **Les noms exacts des entreprises pour lesquelles vous avez travaillé** (cela vous permettra non seulement d'être « trouvable » parmi les collaborateurs de l'entreprise mais aussi d'avoir le bon logo rattaché à votre profil).

D'autres sections sont importantes pour avoir un profil complet et attractif :

La formation

Pensez à noter précisément le nom des structures dans lesquelles vous avez étudié pour bien faire partie des groupes liés à ces établissements.

Les recommandations

S'il est idéal d'en avoir, car elles sont plus puissantes que la partie compétences (que vous remplissez vous même), elles ne sont pas l'élément regardé en premier par les recruteurs. Ne perdez donc pas trop de temps là dessus.

2. Développer son réseau

2.1 L'importance de développer son réseau

Une fois votre profil fait, la deuxième étape indispensable est de faire grandir son réseau.

Pourquoi ?

Car plus le réseau est large, plus il y a de personnes qui vous voient et plus vous aurez accès à un nombre élevé de personnes.

L'objectif est donc d'avoir au minimum 150 relations. Un réseau de 500 personnes étant idéal.

2.2 Les différentes manières d'élargir son réseau sur Linkedin

S'occuper de son réseau c'est fournir effort et un entretien régulier.
Vous allez commencer par consacrer 10 minutes par jour pour travailler votre réseau.

- Commencez avec les gens que vous connaissez : les collègues, amis, prestataires…Rappelez vous qu'un réseau durable est un réseau de qualité. Si vous connaissez les gens, ils pourront vous mettre en relation avec des personnes.

- Envoyez chaque jour 2 à 3 demandes de mise en relation à votre public cible. La mise en relation sur Linkedin doit être réflexe. Après chaque rencontre, demandez en contact la personne le soir même.

- Exploitez la partie « Recommandé pour vous ».

- Rédigez des messages d'approche spécifiques.

Quel message d'approche ?

- Si vous connaissez la personne, il n'est pas nécessaire de toujours rédiger un message d'approche.

- Si vous avez une relation commune avec la personne que vous ciblez, demandez en premier lieu à la personne que vous connaissez de vous mettre en relation. Vous pourrez ensuite, dans un second temps, parler de votre relation commune dans votre message d'approche.

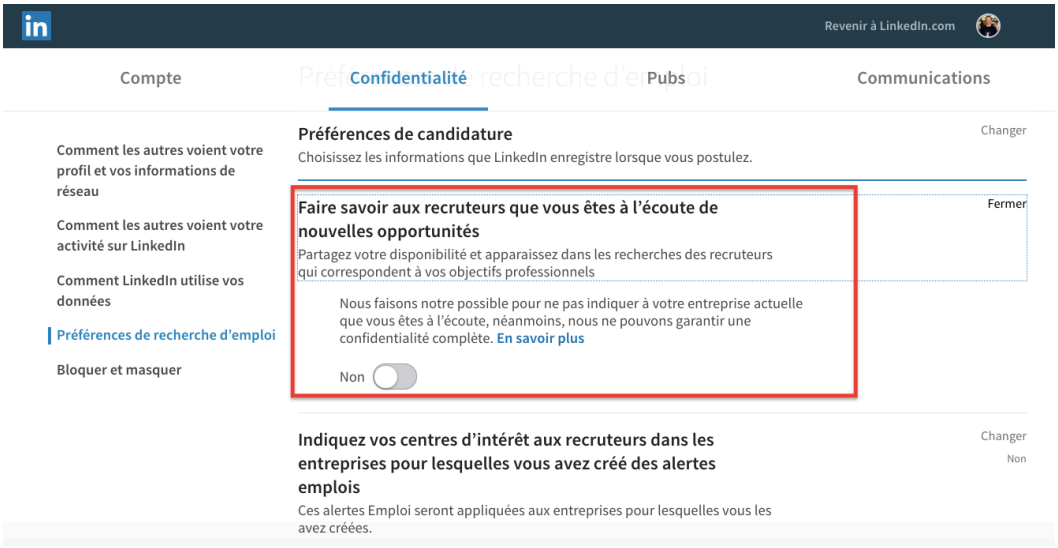
- Si vous ne connaissez pas la personne, rédigez dans un premier temps un message simple du type « Bonjour, je suis intéressée par le secteur, mettons nous en relation ».
  Ecrivez un message plus personnalisé une fois la mise en relation faite.

2.3 Comment parler aux recruteurs ?

Le conseil : ne pas parler aux recruteurs mais aux personnes qui font le métier que vous ciblez
Utilisez les outils dédiés pour préciser que vous êtes ouverts aux opportunités :

1. Vos paramètres :

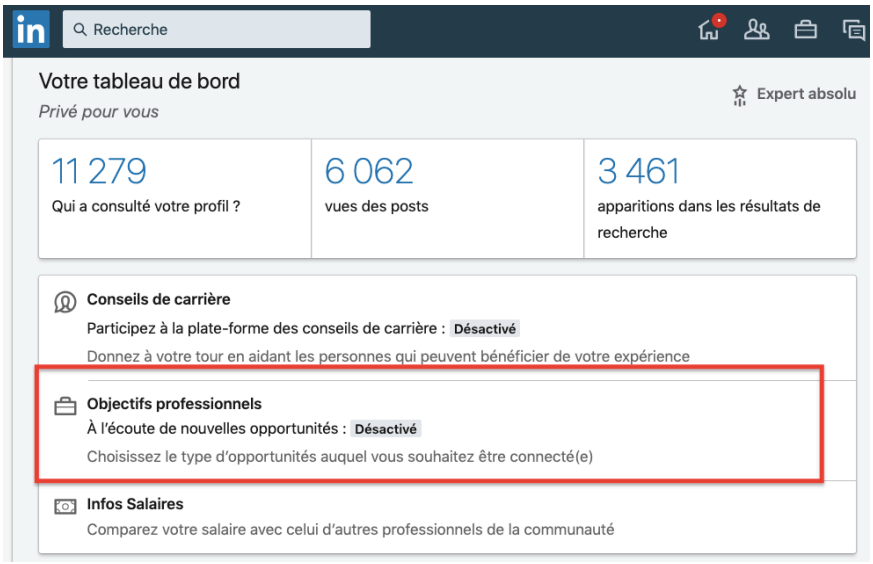
Pour modifier vos paramètres : allez sur votre profil / Préférences et Confidentialité / Préférences de recherche d'emploi.
Vous pourrez ainsi faire savoir que vous êtes à l'écoute d'opportunités.



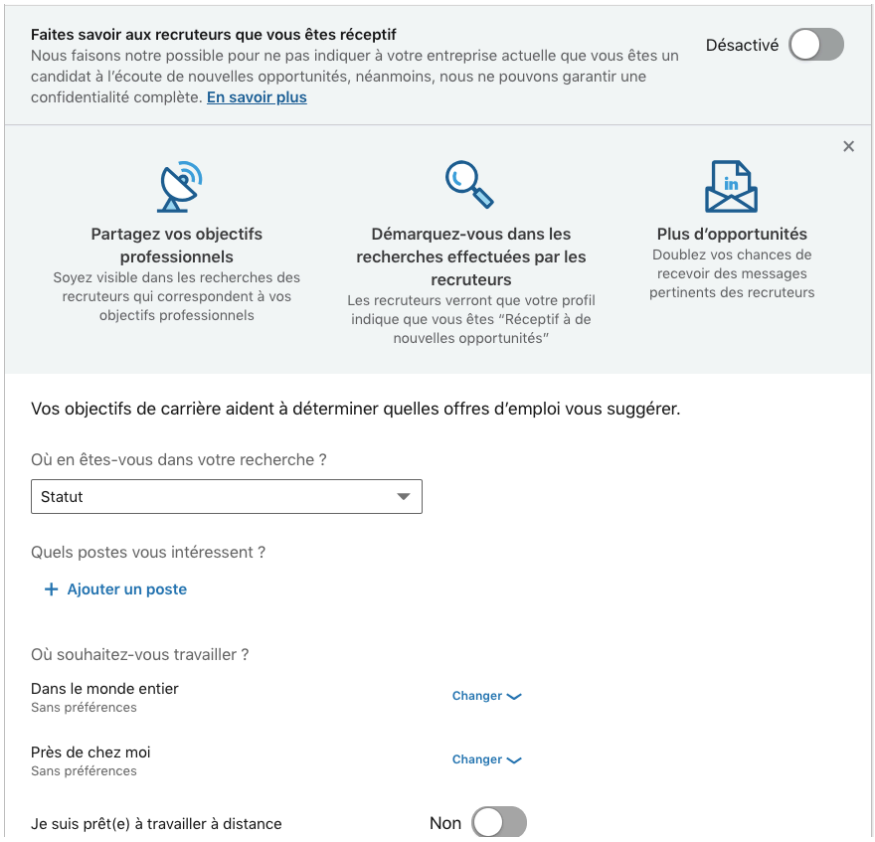
2. Votre tableau de bord :

Allez sur la partie Objectifs professionnels.
Précisez toutes les informations concernant votre projet. Celles-ci seront utiles pour les recruteurs qui les verront sur leurs outils.
Vous recevrez par ailleurs des annonces en lien avec vos projets.

Activez donc l'option « A l'écoute de nouvelles opportunités :



Puis, mettez à jour les informations concernant vos recherches :



2.4. Le planning réseau de la semaine :

Chaque soir	Demandes de mise en relation aux personnes que vous avez rencontrées	10 minutes
2 fois par semaine	Cibler des personnes, soit par recherches soit via les recommandations	10 minutes
1 fois par semaine	Traiter les invitations	15 minutes
		1h25 de réseau hebdomadaire

En résumé : **1h25 de réseau par semaine pour avoir des résultats exceptionnels !**

3. Etre visible sur Linkedin

3.1. Introduction

Vous avez un profil et un réseau, il va maintenant falloir être actif !

Etre visible permet d'acquérir de la crédibilité et de l'influence.

Le pré-requis : avoir un projet professionnel et une cible précise. Plus votre projet professionnel est précis, plus cela va être facile.

3.2 Liker et commenter : les actions les plus simples pour commencer

Il y a plusieurs manières d'être visible. Liker les partages d'autres personnes et commenter sont les actions les plus simples et rapide.

- **Liker :** permet de vous « montrer » et indique par ailleurs à l'algorithme de Linkedin quelles sont vos préférences. Cela influencera donc vos flux d'actualités.

- **Commenter** : commenter des partages (principalement des gens que vous ciblez) vous donnera de la visibilité, surtout si vous ajoutez du contenu (lien vers un autre article, document etc.).

3.3 Partager du contenu

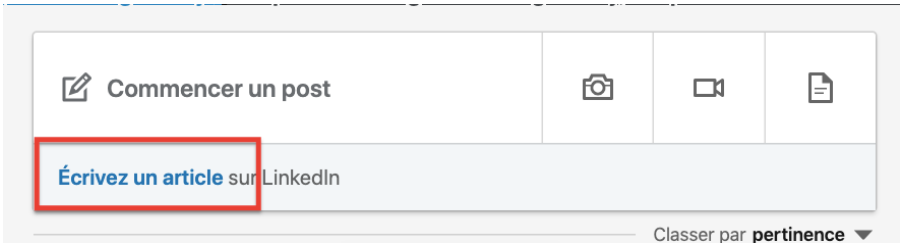
Partager représente le ratio temps investi / retour sur investissement le plus fort. Vous pouvez partager un message brut, une actualité, une photo etc.

—> **Les 4 règles du partage :**

- **Partagez du texte brut.** C'est ce qui fonctionne le mieux car cela ne fait pas « sortir » les gens de Linkedin
- **Evitez de coller des liens d'articles directement dans vos posts** car Linkedin pénalise les partages d'articles. Au lieu de coller directement l'url d'un article dans votre post, partagez simplement un texte et collez l'url dans un commentaire.
- **Rédigez une accroche attractive**. Les gens ne voient que les 2 premières lignes de vos partages. Plus l'accroche est attractive, plus les gens vont cliquer sur « voir plus ».
- Note : L'affirmation est l'accroche qui fonctionne le mieux.
- **Variez les types de partages** (texte seul, texte seul avec une image, articles, vidéos natives - c'est à dire faites directement à partir de Linkedin- ou vidéos youtube).

3.4 Publier sur Linkedin

Écrire des articles est la meilleure manière d'acquérir de la visibilité. Cela apporte du contenu et de la réflexion. Evitez néanmoins les articles trop légers ou utilisés seulement pour faire de la pub.



3. 5. Votre planning hebdomadaire d'activité sur Linkedin :

Le rythme : une fois / jour

La durée : 10 minutes / jour

Les contenus :

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi
Faire un commentaire (sur un post d'une de vos personnes cibles)	Partager un article	Partager uniquement du texte	Ecrire un article + vidéo native	Partager une image + faire un commentaire

4. Identifier ses cibles et trouver des infos incroyables

4.1 Identifier ses cibles pour optimiser son activité sur Linkedin

L'objectif de cette partie est de vous aider à identifier des personnes cibles que vous allez approcher. Cela vous permettra par ailleurs d'agrandir votre réseau, de trouver des informations utiles et d'approcher les recruteurs.

4.2 . Gratuit ou payant ?

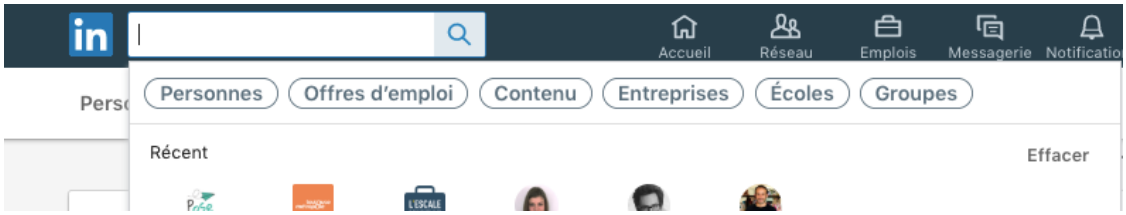
Il existe différentes formules payantes proposant des inmails gratuits, des cours en ligne, la visibilité sur les personnes qui visionnent votre profil etc…

Conseil: restez dans un premier temps en mode gratuit et concentrez vous sur le développement de votre réseau.

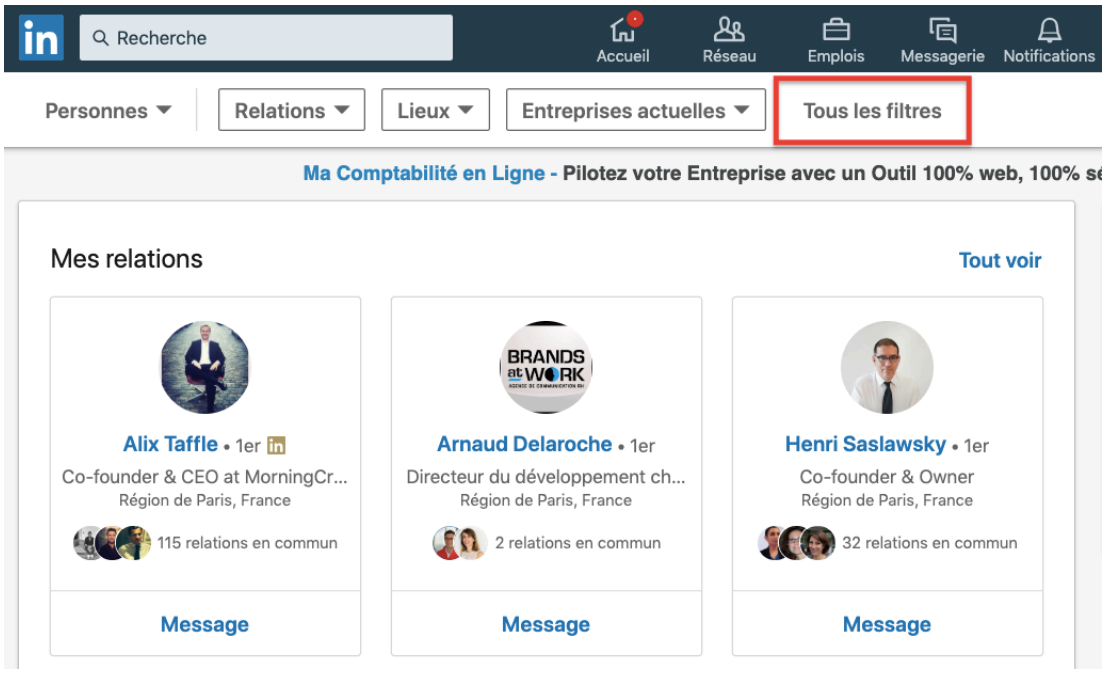
4.3 Comment rechercher des cibles sur Linkedin ?

Voici quelques conseils importants pour pouvoir faire des recherches assez facilement sans avoir à utiliser les options payantes de Linkedin.

Pour commencer votre recherche :
Allez sur la barre de recherche en haut à gauche de votre écran et sélectionnez « Personnes » :

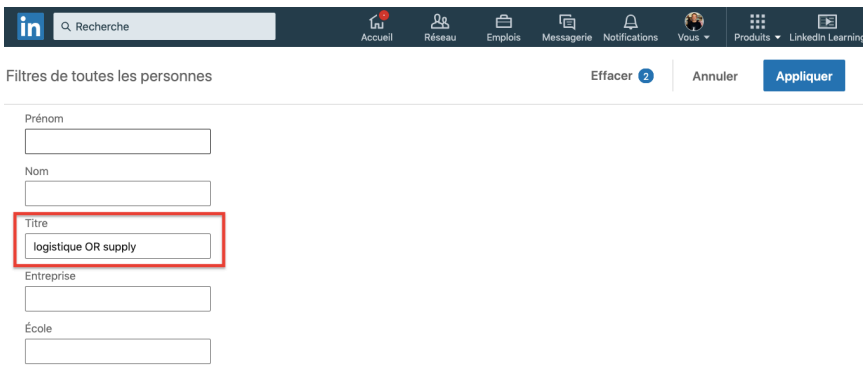


Cliquez sur « Tous les filtres » :



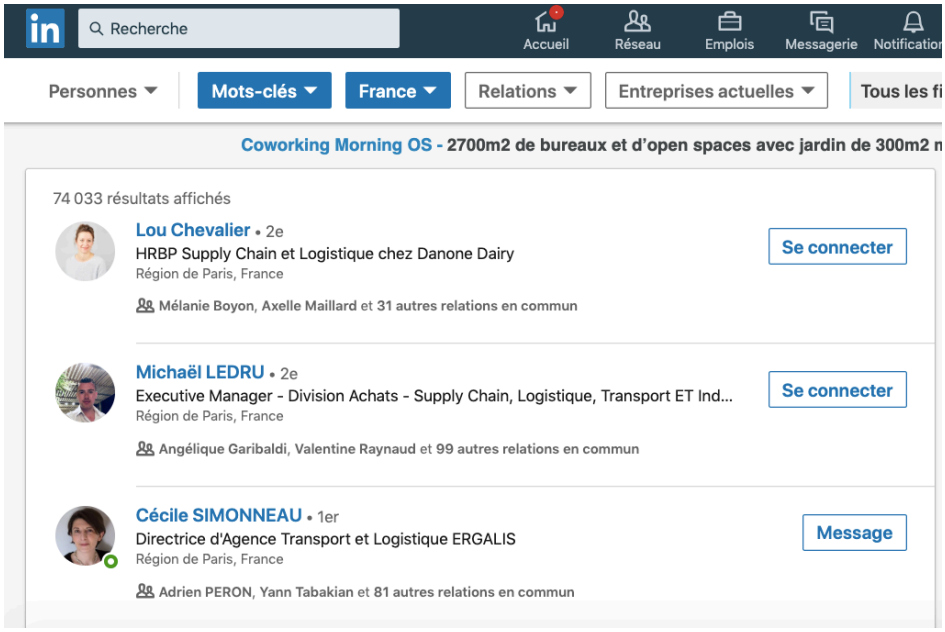
Par exemple : vous recherchez des Responsables logistiques en France.
—> Les deux filtres sur vous allez utilisez sont : le titre et le lieu :

Le titre (pensez à utiliser « OR » pour noter des synonymes):

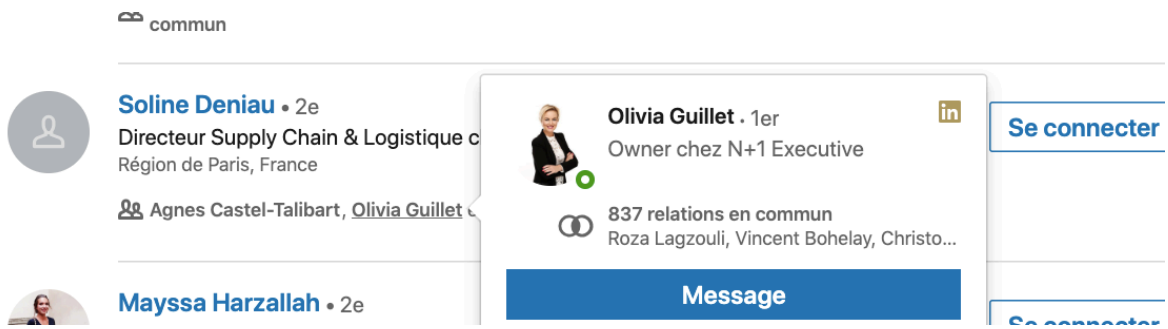


Le lieu :

Vous obtenez un certain nombre de résultats :



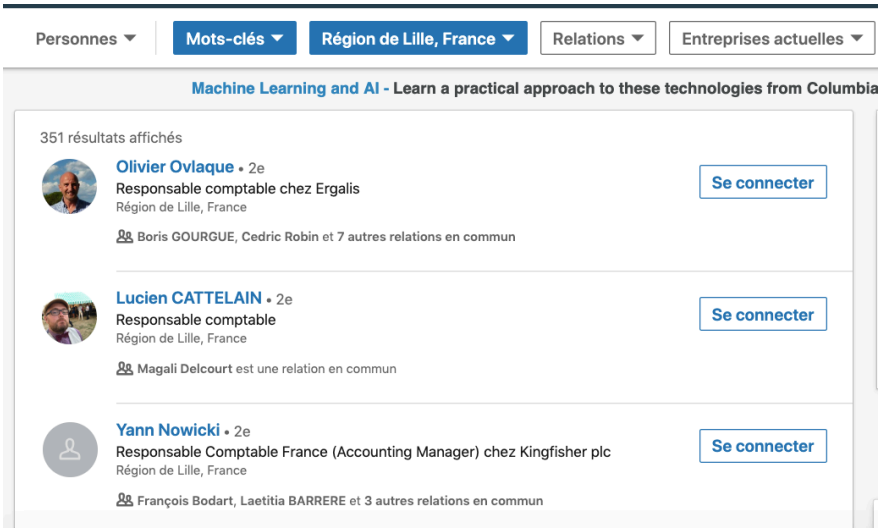
N'hésitez pas à utiliser de nouveaux filtres, à affiner les secteurs d'activité et les lieux et à regarder en priorité les personnes avec qui vous avez des relations en commun. Ce sera ces personnes qu'il va falloir solliciter pour vous mettre en relation.



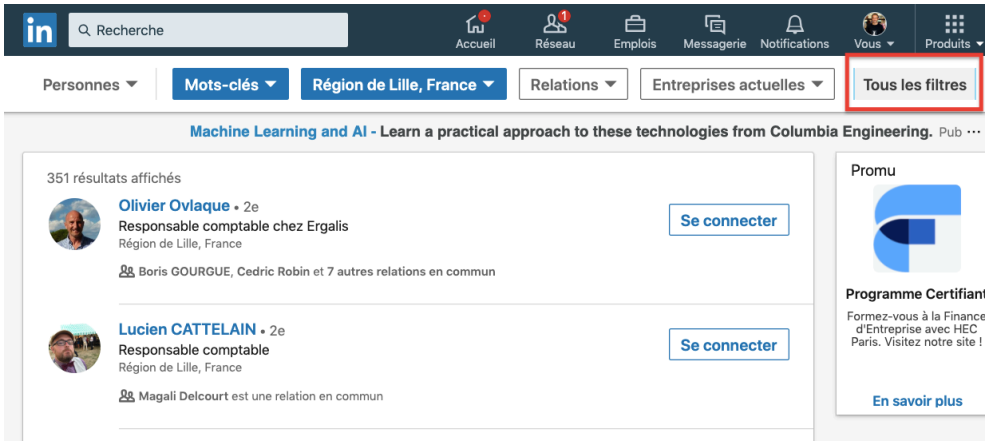
4.3 Comment trouver des informations incroyables ?

Vous pouvez affiner vos recherches, toujours en partant du lieu et du secteur, pour obtenir un maximum d'informations concernant votre projet.

Par exemple : vous voulez être Responsable comptable dans le secteur de la mode à Lille.
Vous allez noter en titre : « responsable comptable » OR « manager comptable »



Une fois les résultats obtenus, cliquez sur « Tous les filtres »:

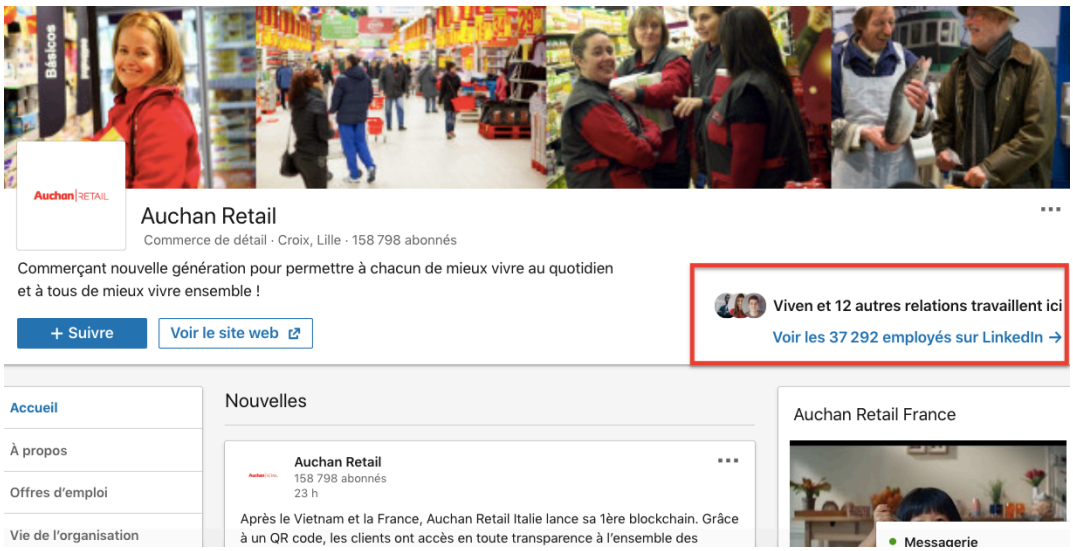


En étudiant les différents filtres, vous allez trouver toutes les informations dont vous avez besoin : entreprises, écoles et formations !

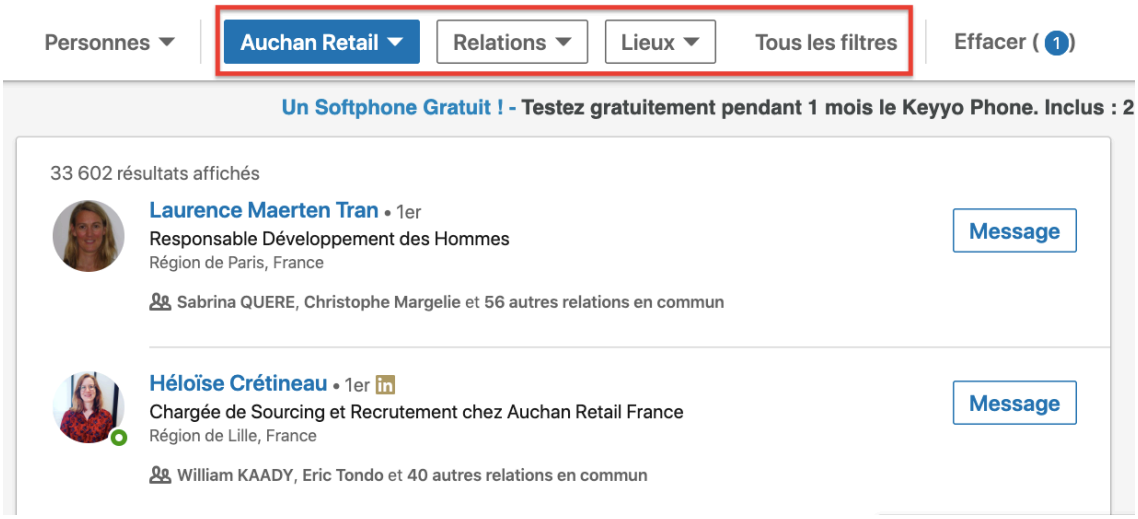
4.5. La page entreprise

La page entreprise représente le « profil » de l'entreprise avec tous les collaborateurs qui y travaillent et les potentielles offres d'emploi.

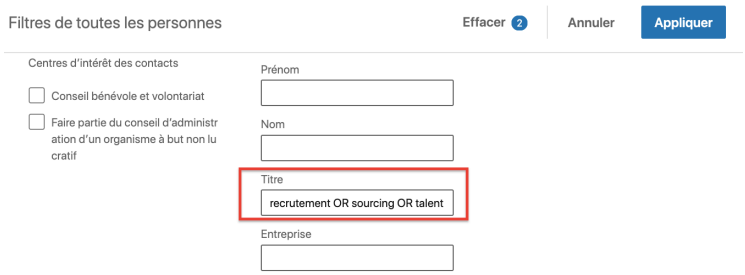
La page « Employés » de l'entreprise que vous ciblez est la partie qui va vous apporter le plus d'informations car vous allez pouvoir voir les personnes de votre réseau qui y travaillent et approcher certaines personnes pour avoir plus d'informations.



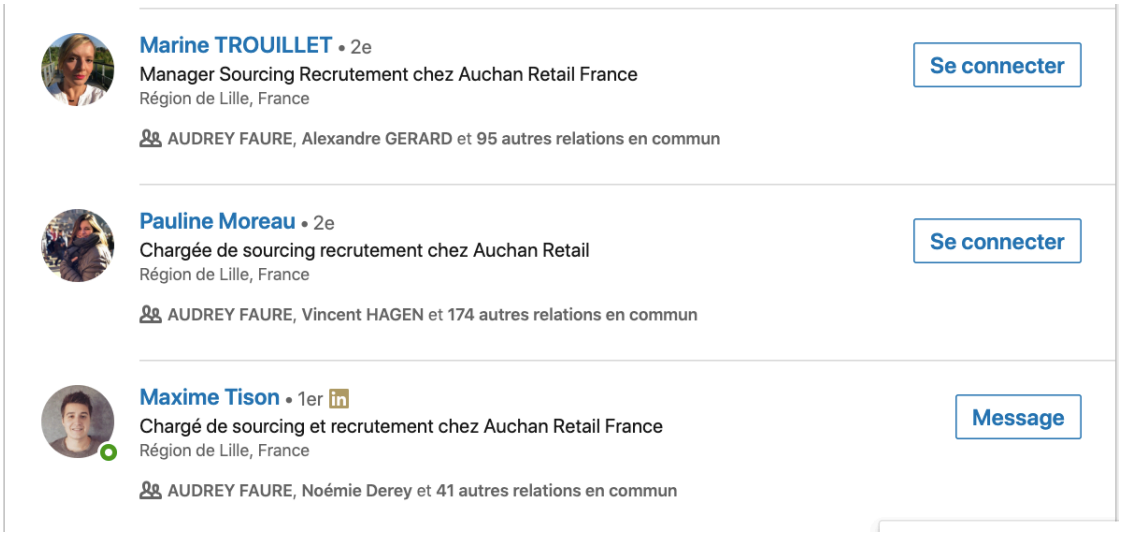
Une fois que vous êtes sur la page Employés de l'entreprise, vous allez pouvoir faire une recherche à l'intérieur de cette page. Cliquez sur « Tous les filtres »



Vous allez pouvoir ainsi chercher, par exemple, toutes les personnes qui font du recrutement chez Auchan.
Note : cherchez un maximum de synonymes pour chaque intitulé de poste.



Une fois que vous avez obtenu toutes les personnes détenant l'intitulé qui vous intéresse, vous pouvez contacter les personnes avec qui vous avez des relations communes ou intérêts communs.

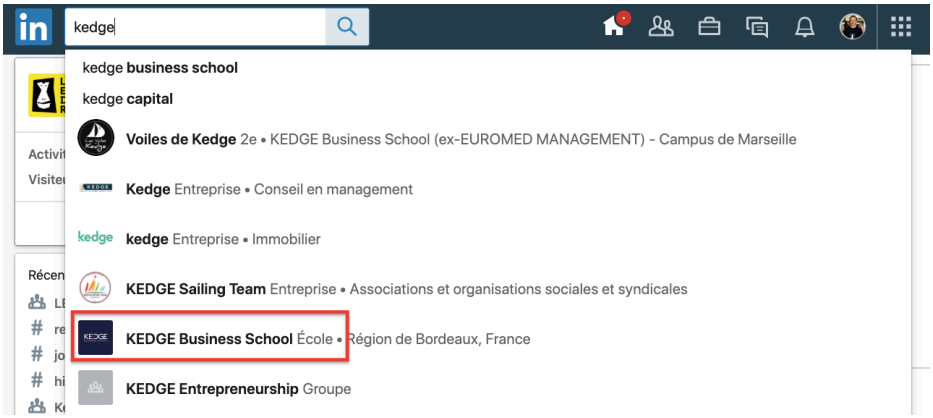


4.6. La page Université

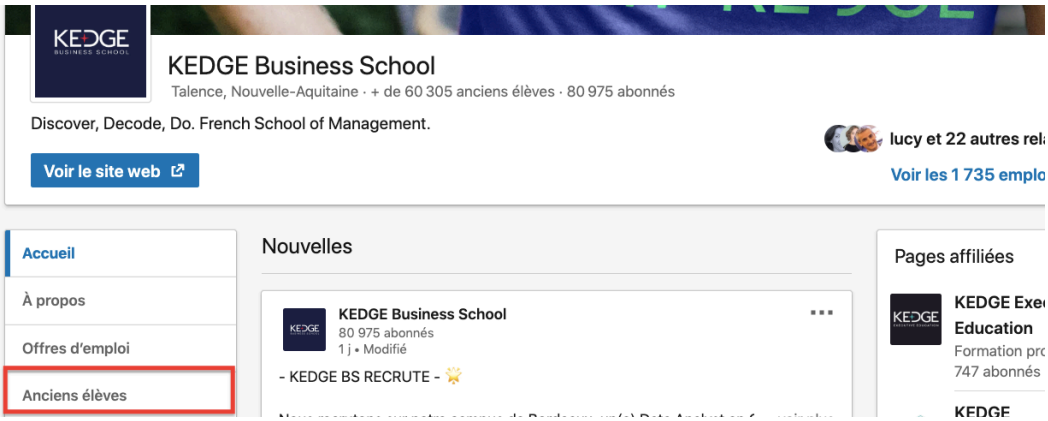
La page Université représente la page de profil des différentes formations offertes par les écoles de commerce, d'ingénieurs, universités etc.
Le plus intéressant sur ces pages : les anciens élèves!

Comment trouver des personnes cibles ?

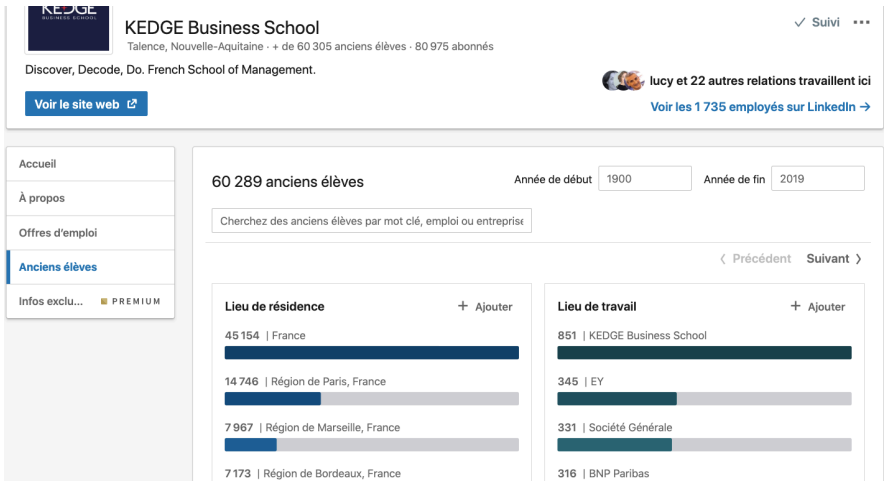
Tapez le nom de la formation que vous ciblez en haut à gauche, puis vérifier l'intitulé de l'école.



Sélectionnez la partie « Anciens élèves »



Vous obtenez ainsi la liste des anciens élèves, leur lieu de résidence, le nom de l'entreprise où ils travaillent, leur secteur d'activité…



Ces résultats constituent de riches informations pour développer votre réseau et avancer sur votre projet.

Pensez à soigner votre mail d'approche quand vous sollicitez des personnes : « Bonjour, je suis un ancien diplômé de Kedge et j'aurais aimé échanger avec vous sur le secteur. Auriez-vous 10 mn à m'accorder ? Merci ! »

Conclusion :

Linkedin est un outil incroyable pour faire de la veille, obtenir des informations peu visibles, entrer en contact avec des personnes, développer son réseau … et bien plus encore !

L'objectif est de débuter un travail régulier et construit afin d'avoir rapidement des résultats !

N'hésitez pas à nous contacter si vous avez la moindre question : gaelle@lescale.io

Et rejoignez notre groupe Facebook fermé pour échanger avec des personnes étant dans la même situation que vous :
https://www.facebook.com/groups/2396748177270910/

A bientôt !

Laurent et Gaëlle

Retrouvez nous sur : www.lescale.io